



Croissance organisationnelle et Business development d'une Fintech

Période : [septembre 2019 – septembre 2020 \(idéalement avril 2019\)](#)
Tuteur entreprise : [Charlotte Leboucher & Marguerite Ratier](#)
Lieu : [20 avenue de l'Opéra, 75001 Paris](#)

UpSlide

UpSlide est née en 2009 autour d'une équipe de passionnés dont la mission est d'aider les gens à mieux travailler. C'est maintenant depuis Paris, Londres et New York que nous développons et commercialisons notre logiciel. UpSlide permet aux utilisateurs de PowerPoint et d'Excel de dégager du temps pour la réflexion, l'analyse et des tâches à plus forte valeur ajoutée que la mise en forme de slides et la frénésie du copier-coller.

Au quotidien, l'équipe de Dev' perfectionne et enrichit UpSlide avec la volonté d'offrir une version toujours plus aboutie aux utilisateurs. L'équipe de Consultants accompagne et forme les utilisateurs pour garantir une approche sur-mesure unique sur le marché. Les Biz Dev partent à conquête du marché, main dans la main avec une équipe Marketing vitaminée ! Enfin le Studio a la jolie mission de sublimer tous les contenus qui passent entre ses mains... Nos clients ? BNP, Deloitte, L'Oréal, AXA, *L'Equipe* ou encore Deezer !

2019-2020 pour UpSlide, c'est une croissance forte, des projets stimulants, une expansion internationale palpitante, et surtout du plaisir au quotidien.

Thématique et descriptif du projet

Les projets ne manquent pas : rien qu'en 2019-2020, UpSlide verra le lancement d'une nouvelle offre, le doublement des effectifs dans le monde, la construction d'un nouveau département « People » pour gérer ces problématiques humaines de croissance.

Nous te proposons d'être intégré au cœur de cette transformation organisationnelle. Mobilisé constamment sur des cas concrets d'innovation et directement en charge de projets, tu participeras au processus permanent d'innovation et de structuration chez UpSlide.

C'est l'occasion de découvrir des problématiques très concrètes prises en main par des personnes intelligentes et ambitieuses sur un marché stratégique. Tu auras la charge d'au moins un projet méthodologique et entrepreneurial structurant pour UpSlide. Pour cela, tu seras intégré dans deux équipes :

* le département « People » de structuration : cela te permettra de découvrir les enjeux d'amélioration de la formation, de l'évaluation des performances en interne ou encore des processus stratégiques de recrutement.

* le département « Sales » : ce sera l'occasion de voir un cas concret de croissance d'une équipe « de l'intérieur » et ses problématiques propres. Par exemple : participation à la stratégie de Business development, fixation des objectifs cohérents pour chacun et déploiement des moyens pour y parvenir, fluidification des processus, benchmark des outils extérieurs, synergies avec les bureaux internationaux etc.

Profil recherché

Ce projet s'adresse aux étudiants voulant participer à l'aventure d'une Fintech en forte croissance. Chez UpSlide, il n'y a pas de profil type : ingénieur, commerce ou reconversion, nous recherchons des collaborateurs audacieux, curieux et volontaires. Point commun de toutes nos recrues : ne jamais laisser un problème sans solution. Avec trois valeurs partagées : l'excellence, la confiance et le plaisir au travail. En rejoignant UpSlide, tu fais partie du voyage dès le premier jour. Viens faire l'expérience du « happy at work » grâce à des projets stimulants, une grande autonomie et la bienveillance de tes collègues !



UpSlide fait partie des meilleures entreprises Françaises (+de 25 salariés)
« où les salariés sont heureux de travailler » (index HappyAtWork© 2017)

